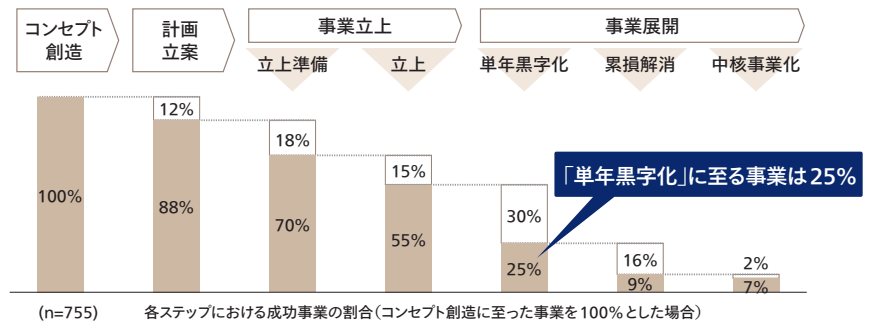


新規事業開発

国内市場の成熟、事業ライフサイクル短期化を背景に、新規事業開発の重要性は益々高まっています。一方、その成功率はまだ低位に留まっているのが現状です。アビームコンサルティングは、総合型コンサルティングファームならではの幅広いサービスラインナップと、新規事業開発の豊富な支援実績を生かし、成功要因を押さえ、コンセプト創造から事業立上・展開までトータルで支援いたします。

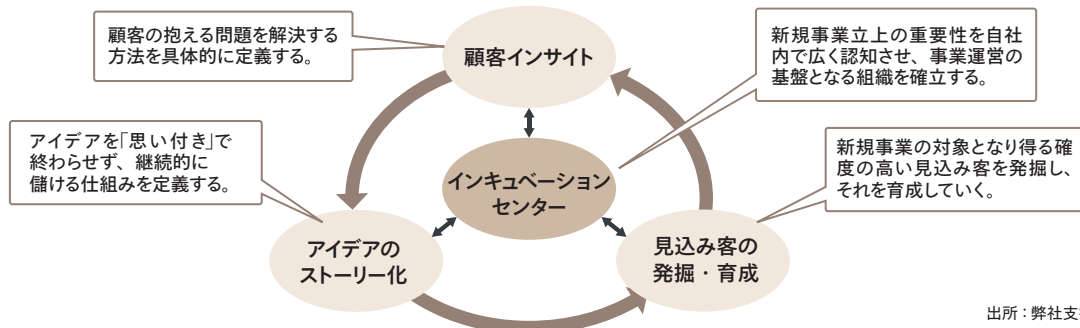
新規事業開発の低い成功率

近年、経営環境の変化のスピードが増し、既存事業の陳腐化が早まる中、新規事業開発の重要性が益々高まっています。しかし、新規事業開発は、コンセプト創造後、立上まで至り、さらに単年黒字化に達する事業は、25%に留まるなど、「頓挫し易い」「成功し難い」取組みであり、特性を踏まえた企画・運営が必須です。



新規事業開発の成功要因

新規事業開発の成功要因は、弊社支援実績の知見から、次の4項目に集約されると考えられます。



上記4項目は、弊社自主調査結果でも裏付けられています。

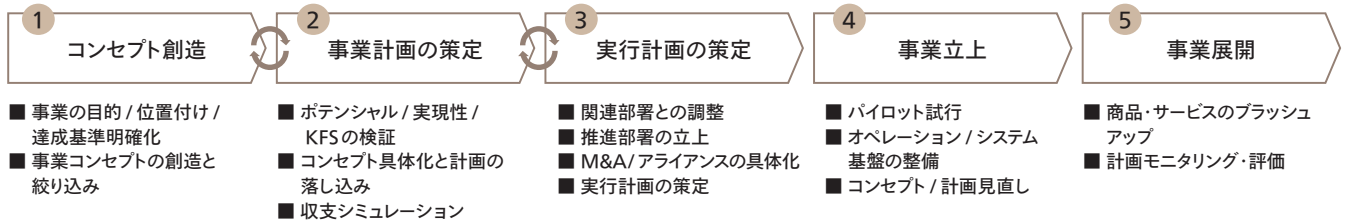
「失敗した方」に比べて重要視したポイント	「コンセプト創造」「計画立案」工程における取組の優先順位 25項目中上位5項目		
	継続的に儲ける仕組みを定義できていること	アイデアのストーリー化	+15ポイント
	商品・サービスに合理的な価格帯を設定できていること	顧客インサイト	+11ポイント
	進捗に応じてコンセプト・計画をブラッシュアップできていること	アイデアのストーリー化	+11ポイント
	顧客の問題を解決する手段(商品・サービス)を具体的に定義できていること	顧客インサイト	+11ポイント
	ターゲットが抱える問題を具体的に定義できていること	顧客インサイト	+9ポイント
	「立上準備」工程における取組の優先順位 18項目中上位5項目		
	事業運営に適した人材がアサインされていること	インキュベーションセンター	+14ポイント
	確度の高い見込み客を特定できること	見込み客の発掘・育成	+14ポイント
	事業運営の基盤となる企業・組織が確立できていること	インキュベーションセンター	+14ポイント
	新規事業の営業組織が確立できていること	見込み客の発掘・育成	+13ポイント
	経営層によるトップ営業がなされていること	見込み客の発掘・育成	+12ポイント
	人材/組織インフラ要件における取組の優先順位 19項目中上位5項目		
	新規事業立上に強い思いがあること	インキュベーションセンター	+14ポイント
	新規事業立上に優先的に業務時間を割けること	インキュベーションセンター	+14ポイント
新規事業立上の必要性が自社内で広く共有されていること	インキュベーションセンター	+11ポイント	
新規事業への撤退判断基準が定義されていること	インキュベーションセンター	+10ポイント	
新規事業への撤退を判断する会議体/責任者が定義されていること	インキュベーションセンター	+9ポイント	

出所：弊社自主調査

ABeamの提供価値

弊社は、総合型コンサルティングファームならではの幅広いサービ斯拉インナップと豊富な支援実績を生かし、新規事業のコンセプト創造から事業立上・展開まで、トータルで支援いたします。

新規事業開発の取組全体像



代表的な支援サービス

トータルで支援

サービス	概要	ステップ				
		1	2	3	4	5
A ビジネスオポチュニティ探索	有望かつ自社の強みが活かせる新規事業のオポチュニティ探索を支援	✓				
B 市場・顧客・競合調査	外部環境の客観的事実を多様なデータソースから収集・分析し、事業アイデアの探索・検証を支援	✓	✓			
C ワークショップ / 研修	ワークショップや研修形式にて、アイデア創造を支援	✓	✓			
D フィージビリティスタディ	第三者視点で事業性をクイックに評価し、意思決定を支援		✓			
E 事業計画策定支援	事業コンセプトを検証・構造化し、一環したストーリー・計画への落とし込みを支援		✓			
F パートナリング支援	M&Aを含む提携先候補のロングリスト作成や提携交渉を支援		✓	✓	✓	
G 営業支援	ターゲット設定・営業資料作成・営業活動・販売チャネル交渉等を支援			✓	✓	
H 実証実験実行支援	事業立上前の実証実行を実施し、ビジネスモデル検証・収益性確認を支援				✓	
I 経営基盤構築(会社設立支援)	新規事業に適した社内インフラの構築の支援				✓	✓
J 新規事業統合支援(ハンズオン型)	特定のテーマ・課題に依らず、新規事業企画・立上をハンズオン型で広く支援	✓	✓	✓	✓	✓
K インキュベーションセンター支援	既存組織と独立した、新規事業開発の専任組織設立・運営を支援	✓	✓	✓	✓	✓

主な支援実績

顧客	背景	アビームの支援内容					成果
		コンセプト創造	事業計画の策定	実行計画の策定	事業立上	事業展開	
大手物流会社	<ul style="list-style-type: none"> ■ 物流機能を活かしたネット分野での新規ビジネス模索 ■ ビジネスモデル策定、提携先交渉・JV立上等を早期開始する必要 	<ul style="list-style-type: none"> - ターゲット顧客絞り込み - 提供価値の明確化 	<ul style="list-style-type: none"> - ビジネスモデルの具体化 - 事業計画策定 	<ul style="list-style-type: none"> - 顧客ニーズ・競合調査 - サービス仕様の設計 	<ul style="list-style-type: none"> - JVスキーム設計、業務プロセス整備、進行管理 - 会社設立後の営業支援 	-	<ul style="list-style-type: none"> ■ スケジュール通りにJV設立し、市場シェア獲得、ブランドイメージ確立 ■ JV設立以前からの複数クライアントを確保したこと、効率的に事業拡大
大手サービス会社	<ul style="list-style-type: none"> ■ 外部環境変化で、新機軸の商品を開発が求められていた ■ 親会社の成長戦略により、当該事業の売上増加が必要 	-	<ul style="list-style-type: none"> - 事業全体の戦略見直し - 新商品開発 	<ul style="list-style-type: none"> - 商品仕様設計 - 広告方針策定 - 広告代理店の選定 	<ul style="list-style-type: none"> - システム企画支援 - 販売パートナー交渉等 	<ul style="list-style-type: none"> - 計画モニタリング支援 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大幅に売上増加し(1.3倍)、利益も2倍まで増加 ■ 事業計画、新商品開発、広告方針策定、システム企画などをハンズオンでトータル支援

上記のほか、多数の業界で多様な支援実績があります。

顧客	支援内容	顧客	支援内容
製造	エレクトロニクス製造会社 新規事業立上プロセス及びルール策定支援	ビジネス コンピュータ	消費財会社 通販事業立上げ
	電気製品製造会社 新規事業戦略策定支援		小売会社 新宅配ビジネスモデル構想策定支援
	自動車会社 海外市場参入の新規事業の市場調査・JVパートナー探索支援		小売会社 ソーシャルビジネス戦略策定
金融	カード会社 新ビジネスモデル構想策定支援	インフラ サービス	旅行代理店 訪日観光客向け新規サービス立上支援
	物流系金融会社 新規金融サービス立上支援		ITソフト会社 新規事業ワーキンググループ支援
	銀行 新銀行設立支援		情報通信会社 クラウド戦略・サービス立上支援